



# 2026年3月期 第2四半期 決算説明会 兼 経営方針説明会

任天堂株式会社  
2025年11月5日

- 本日はお忙しい中、ご参加いただきありがとうございます。社長の古川でございます。

## 連結業績(実績)

	FY25/Q1-Q2	FY26/Q1-Q2	増減
売上高	5,232 億円	10,995 億円	+110.1 %
営業利益	1,215 億円	1,451 億円	+19.5 %
経常利益	1,471 億円	2,360 億円	+60.5 %
中間純利益	1,086 億円	1,989 億円	+83.1 %

・中間純利益：親会社株主に帰属する中間純利益  
 ・FY=会計年度：FY26/Q1-Q2は25年4月-25年9月の期間を指します

- はじめに、昨日発表しました2026年3月期中間期の連結業績を簡単にご説明いたします。
- 当中間期は、主に6月に発売したNintendo Switch 2 のハードウェアおよびソフトウェアの販売が好調に推移したことにより、売上高は前年同期比110.1%増の1兆995億円と大幅に増加しました。
- 営業利益は、Nintendo Switch 2 の発売に伴う売上原価の増加や、広告宣伝費および研究開発費が増加したことなどにより、前年同期比19.5%増の1,451億円となりました。
- また、前年同期は為替差損が発生した一方で、当中間期は為替差益が発生したことや、持分法による投資利益が増加したことなどにより、経常利益は前年同期比60.5%増の2,360億円となりました。
- 親会社株主に帰属する中間純利益は、特別利益の投資有価証券売却益の影響もあり、前年同期比83.1%増の1,989億円となりました。

## 連結業績(実績)

	FY25/Q1-Q2	FY26/Q1-Q2	増減
<b>Nintendo Switch 2</b>			
ハードウェア	-万台	1,036万台	- %
ソフトウェア	-万本	2,062万本	- %
<b>Nintendo Switch</b>			
ハードウェア	472万台	189万台	-60.0 %
ソフトウェア	7,028万本	6,156万本	-12.4 %

- また、Nintendo Switch 2 ハードウェアは1,036万台、ソフトウェアは2,062万本の販売となりました。
- Nintendo Switchハードウェアは189万台、ソフトウェアは6,156万本の販売となりました。

## 連結業績(予想)

	期初予想	修正予想	増減
売上高	19,000 億円	22,500 億円	+18.4%
営業利益	3,200 億円	3,700 億円	+15.6%
経常利益	3,800 億円	4,600 億円	+21.1%
当期純利益	3,000 億円	3,500 億円	+16.7%

・当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益  
 ・FY26前提為替レートは、1ドル140円を据え置き、1ユーロ155円を160円に変更しました。

	期初予想	修正予想	増減
配当金			
年間配当	129円	181円	+52円

修正予想において、米国の関税措置による影響は2025年9月末時点の税率を勘案し、連結業績予想および予想販売数量を作成しています。

- ・次に、2026年3月期の連結業績予想の修正についてご説明いたします。
- ・当中間期までの販売状況や今後の見通しを踏まえ、通期の販売予想数量を見直したことなどにより、売上高は2兆2,500億円、営業利益は3,700億円、経常利益は4,600億円、当期純利益は3,500億円へ修正しました。
- ・年間配当金の予想については、配当方針の変更および連結業績予想の修正を勘案し、52円増の181円に変更しました。

## 連結業績(予想)

予想販売数量	期初予想	修正予想	増減
<b>Nintendo Switch 2</b>			
ハードウェア	1,500万台	1,900万台	+26.7%
ソフトウェア	4,500万本	4,800万本	+6.7%
<b>Nintendo Switch</b>			
ハードウェア	450万台	400万台	-11.1%
ソフトウェア	10,500万本	12,500万本	+19.0%

・FY26修正予想のソフトウェアの販売数は、当中間期までの実績部分にはハードウェア等に同梱して販売した数量(Nintendo Switch 2 ソフト約810万台  
Nintendo Switchソフト約25万本)を含みますが、予想部分にはハードウェア等に同梱する数量は含みません。

- 予想販売数量につきましては、期初予想に対してNintendo Switch 2 ハードウェアは400万台増の1,900万台に、ソフトウェアは300万本増の4,800万本へと変更します。
- また、Nintendo Switch ハードウェアは50万台減の400万台、ソフトウェアについては2,000万本増の1億2,500万本へと変更します。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明や将来の見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した見通しであり、為替レートの変動や、その他市場環境の変化などの潜在的なリスクや不確実性を含んでいます。現実の結果（実際の業績および配当金を含みますが、これらに限りません。）は様々な要因の変化により、これら見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご理解ください。

# ゲーム専用機ビジネス

- さて、ここからはNintendo Switch 2を中心とするゲーム専用機ビジネスについてご説明していきます。



- 2017年に発売したNintendo Switchは、発売から8年以上にわたって、「いつでも、どこでも、誰とでも」というコンセプトのもと、据置と携帯の両方の特徴を兼ね備えるゲーム専用機として、ユニークで多様な新しいあそびをお届けしてきました。
- そして、「TVモード」「携帯モード」「テーブルモード」という3つのモードによるSwitchならではのプレイスタイルは、世界中のお客様から広くご支持をいただくことができました。
- その結果、Switchの後継機種では、Switchの持つ特徴や可能性を、さらに広げて発展させることが重要だと考えました。
- 加えてより高いハードウェアの処理性能があれば、開発者の思い描く新しく斬新なアイデアを、より多く実現できることもわかりました。
- こうした背景を踏まえ、Switch 2 は、Switchの特徴をベースとしながら、ソフト開発者がつくりたいと思ったものを受け止めることができる「器の大きいハードウェア」を目指し、設計いたしました。

## Nintendo Switch 2



**Nintendo Switchの“新しい標準”**

**今後はNintendo Switch 2 を中心にゲームソフトを開発**

- Switch 2 は、「いつでも、どこでも、誰とでも」楽しめるという Nintendo Switch の持つ体験はそのままに、Nintendo Switch というプラットフォームの“新しい標準”となるハードです。
- 離れた人のゲームプレイにおいては、声によるコミュニケーションはもちろんのこと、カメラで互いに顔を見ながらゲームをプレイできるゲームチャット機能を搭載しました。
- ハードウェアの見た目は Switch と似た構成になっていますが、ゲーム機本体はもちろんのこと、周辺機器も含めて一から中身を設計しなおしています。
- 結果として、『マリオカート ワールド』のようなひとつ広い世界を表現したり、『ドンキーコング バナンザ』のようなあらゆるものを壊したりできる、Switch では実現できなかった新しい遊びが実現できるようになりました。
- 今後はこの Nintendo Switch 2 に開発の主軸を移して、ビジネスを開拓していきます。

## Nintendo Switch 2



■ 累計セルインは9月末時点で1,000万台を超える  
■ 想定を超える需要に応えるため、生産体制を拡充

- Switch 2 は6月の発売以来、順調に販売を伸ばしており、9月末時点の累計セルインは1,000万台を突破しました。これは任天堂のゲーム専用機の発売後約4か月間の世界累計販売台数として過去最高の販売台数となります。
- 世界中で大変多くのお客様に手に取っていただいており、初めて迎える年末商戦へ向けて、良いモメンタムを維持できていると考えています。
- ただ、発売前にもお伝えしました通り、地域によっては想定を超える大きな需要をいただいているため、一部でお求めいただきにくく状態が続き、ご迷惑をおかけしております。
- 引き続き多くの需要にお応えするため、ハードウェアの供給に努めます。

## マリオカート ワールド



**Nintendo Switch 2 を購入いただいたお客様の約9割<sup>※</sup>が、  
『マリオカート ワールド』をプレイ**

※9月末時点での、Nintendo Switch 2 ハードの世界累計セールスルーに対する、『マリオカート ワールド』のセールスルーの割合(同梱版含む／ダウンロード販売分含む)

- Switch 2 の立ち上げにあたっては、『マリオカート ワールド』を本体と同時に発売しました。
- 『マリオカート ワールド』は、約8年ぶりとなる「マリオカート」シリーズ最新作で、最大24人でのレースや、すべてが繋がった広大な世界でのレースなど、Switch 2 の性能を十分に活かしたゲームプレイをお楽しみいただけます。
- Switch 2 本体に本タイトルを同梱した「Nintendo Switch 2 マリオカート ワールド セット」を含め、本体をご購入いただいた約9割の方に遊んでいただいている。
- Switchで最も多くの方に遊んでいただいたタイトルである『マリオカート8 デラックス』と同様に、『マリオカート ワールド』も、Switch 2 の定番タイトルとして長く選んでいただけるようにしたいと考えています。

## ドンキーコング バナンザ



■ ハードウェアの性能を活かし、さまざまな新しい遊びの実現に挑戦

■ 遊んでいただいたお客様からの厚いご支持

- ・ 7月17日には『ドンキーコング バナンザ』を発売し、発売後12週間の累計セルスルーは260万本を記録しています。
- ・ 本作では力強く、時にはコミカルなドンキーコングの魅力がSwitch 2ならではの表現で最大限に引き出されており、あらゆる地形をどこまでも破壊して、縦横無尽に駆け回ることができる自由度の高いアクションに対しても、メディアやお客様からも高い評価をいただいております。
- ・ おかげさまで、昔からドンキーコングに馴染みのある方に加えて、初めてドンキーコングに触れていただいたお客様など、世界中で幅広くお客様に楽しんでいただけています。今後も、Switch 2を代表する定番タイトルとして、末長く楽しんでいただけるよう努めていきます。

## 発売予定のNintendo Switch 2 タイトル(自社)



2025年11月6日



2025年11月20日



2025年12月4日



2026年1月15日



2026年2月12日



2026年春



2026年春



2026年春



2026年



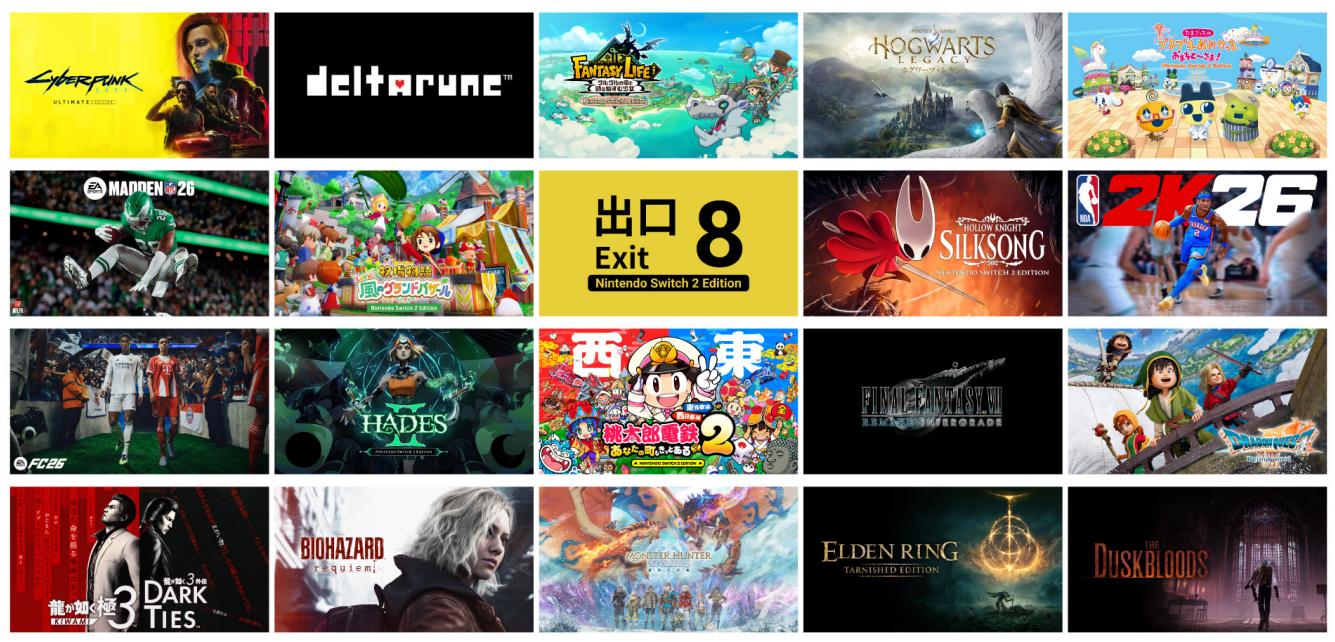
未定

- ・ そのほか、任天堂から発売するSwitch 2 ソフトの開発が進んでおり、これからいくつものタイトルが発売を迎える見通しです。
- ・ 年末商戦へ向けては『ゼルダ無双 封印戦記』『カービィのエアライダー』『メトロイドプライム4 ビヨンド Nintendo Switch 2 Edition』を発売します。
- ・ また、来年には『あつまれ どうぶつの森 Nintendo Switch 2 Edition』『マリオテニス フィーバー』『スーパーマリオ ワンダー Nintendo Switch 2 Edition + みんなでリンクリんパーク』『ヨッシーとフカシギの図鑑』『ぽこ あ ポケモン』『ファイアーエムブレム 万紫千紅』などを準備しており、年末商戦以降もSwitch 2 のモメンタムの維持に努めます。

※ 『ゼルダ無双 封印戦記』…海外において当社がソフトライセンスを受けて発売・販売するタイトルです

※ 『ぽこ あ ポケモン』…国内では株式会社ポケモンが発売・販売するタイトルです

## ソフトメーカー様のNintendo Switch 2 タイトル



- さらに、ソフトメーカー様からはご覧のように、熱心なゲームファンの方にも、ご家族でゲームを遊ばれる方にもお楽しみいただける豊富なタイトルが発売されています。
- 各ソフトメーカー様からの力強いご協力のもと、過去最多のラインアップでSwitch 2 のローンチをサポートいただいています。

## Nintendo Switch 2 を遊んでいただいているお客様

Switch 2 ユーザーのうち84%は、  
Switchから移行されたお客様

移行されたお客様のSwitchを遊び始めたタイミングはさまざま  
初期購入者には限らない

Nintendo Switch 2 を遊んでいただいているお客様の内訳

Nintendo Switchからの移行  
84%

新規  
16%

移行されたお客様におけるNintendo Switchを遊び始めたタイミングの内訳

2017年

2018年

2019年

2020年

21年

22年

23  
年

24  
年

25  
年

※2025年9月末時点、当社調べ

- ここで、当社調べとなりますが、Switch 2 を遊んでいただいているお客様についてご説明します。
- 現在Switch 2 を遊んでいただいているお客様の84%は、Switchから移行されたお客様です。
- この割合を見ても、Switchを楽しんでいただいている多くのお客様が、Switch 2 へスマートに移行され、プラットフォームの世代を超えてお客様との関係が続いていることが分かります。
- また、Switch 2 に移行されたお客様が、Switchを遊び始めたタイミングは、特定の期間に偏っていません。
- 2017年の発売からSwitch 2 発売にいたるまでの間にSwitchを購入されたお客様に、満遍なくSwitch 2 に移行いただいている。

## Nintendo Switch 2



過去最高の立ち上げペース

既に複数のヒットタイトルが誕生

当社史上最多のソフトメーカー  
タイトルのラインアップでローンチ

Nintendo Switchユーザーの  
スムーズな移行



ビジネスの土台を早期に形成

- Switch 2 はおかげさまで、これまで当社が発売したゲーム専用機史上、最速、最多のペースで販売が拡大しています。
- また、既に当社タイトルにおいて複数のヒットが生まれているだけでなく、ハード発売の当初から多くのソフトウェアメーカー様にご参加いただけたことで、ゲーム専用機の初年度として、史上最多のラインアップが揃っています。
- それもあり、Switch 2 のビジネスは、早期に力強い土台を形成しつつあると言えます。



## 10月以降も有力なNintendo Switch タイトルを複数リリース



Switch 2 ではSwitchソフトも多く遊ばれている

これらのタイトルも、Switch 2 / Switch両方の  
プラットフォームでお楽しみいただくことを期待

- Switchソフトが広く普及していることもあります、Switch 2 ハードでは多くのSwitchソフトが遊ばれていることが分かっています。
- このような中、10月以降もSwitch向けの有力タイトルの発売を複数予定しており、これらをSwitch 2 とSwitchの両方でお楽しみいただけるのではないかと期待しています。



## Switchハードの販売は需要に応じて継続

- また、今後のビジネスの主軸はSwitch 2へと移っていきますが、SwitchハードはSwitch 2を発売した6月以降も一定の販売ペースを維持していますので、今後も事業環境を踏まえながら、可能な限り販売を継続していきます。

# **任天堂の経営方針 および重点事項**

- ここまで2026年3月期第2四半期の決算およびNintendo Switch 2 の取り組みへの考え方や、発売後の状況についてご説明しました。
- ここからは、任天堂の経営方針および今後の中長期的な重点事項についてご説明します。

任天堂の存在意義は

# 娯楽を通じて 人々を笑顔にすること

- 私たち経営陣は、Nintendo Switch 2 の発売をひとつの節目として、任天堂のビジネスの目的をあらためて議論しました。
- 任天堂の存在意義、それは「娯楽を通じて人々を笑顔にすること」です。
- これは、これまでも、そしてこれからも、変わることはありません。
- 私たちのビジネスの中心にはいつも「娯楽」があり、これからも安心してお楽しみいただける「娯楽」を通じて、世界中の人々を笑顔にしつづける会社でありたいと考えています。

## 事業活動の根幹

### 任天堂独自のユニークな娯楽

- そして、私たちのあらゆる事業活動には、常に任天堂独自のユニークな娯楽を追求することが根幹にあります。
- 娯楽の世界では、どんなに面白いものでも、いつかは必ず飽きられてしまいます。だからこそ、他と違うことに価値があり、常に新しい驚きが求められると考えています。
- この考えは、任天堂が長年娯楽ビジネスを手がける中で培われ、大切にしてきた考え方です。

# 任天堂独自のユニークな娯楽

映像コンテンツ



モバイルアプリ



ゲーム専用機



キャラクターグッズ



ロケーション



- 当社はこうした「任天堂独自のユニークな娯楽」の多くを、ファミリーコンピュータからNintendo Switch 2に続くハード・ソフト一体型のゲーム専用機で実現し、培ってきました。
- さらに、この十年ほどの間には、ゲーム専用機以外においても、映像コンテンツやモバイルアプリ、キャラクターグッズやロケーションなどにおいて、「任天堂独自のユニークな娯楽」を提供してきました。

## 事業活動に共通する指針

任天堂IPのファン拡大

長期間にわたるお客様との関係づくり

- ・「任天堂独自のユニークな娛樂」を展開する当社が、事業活動を行う上で、大切にしている指針が2つあります。
- ・それは「任天堂IPのファン拡大」と「長期間にわたるお客様との関係づくり」です。

## 任天堂IPのファン拡大



- 世界中で愛されるキャラクターを多く持つ
- お客様との信頼を積み重ね、任天堂IPのファンを増やす

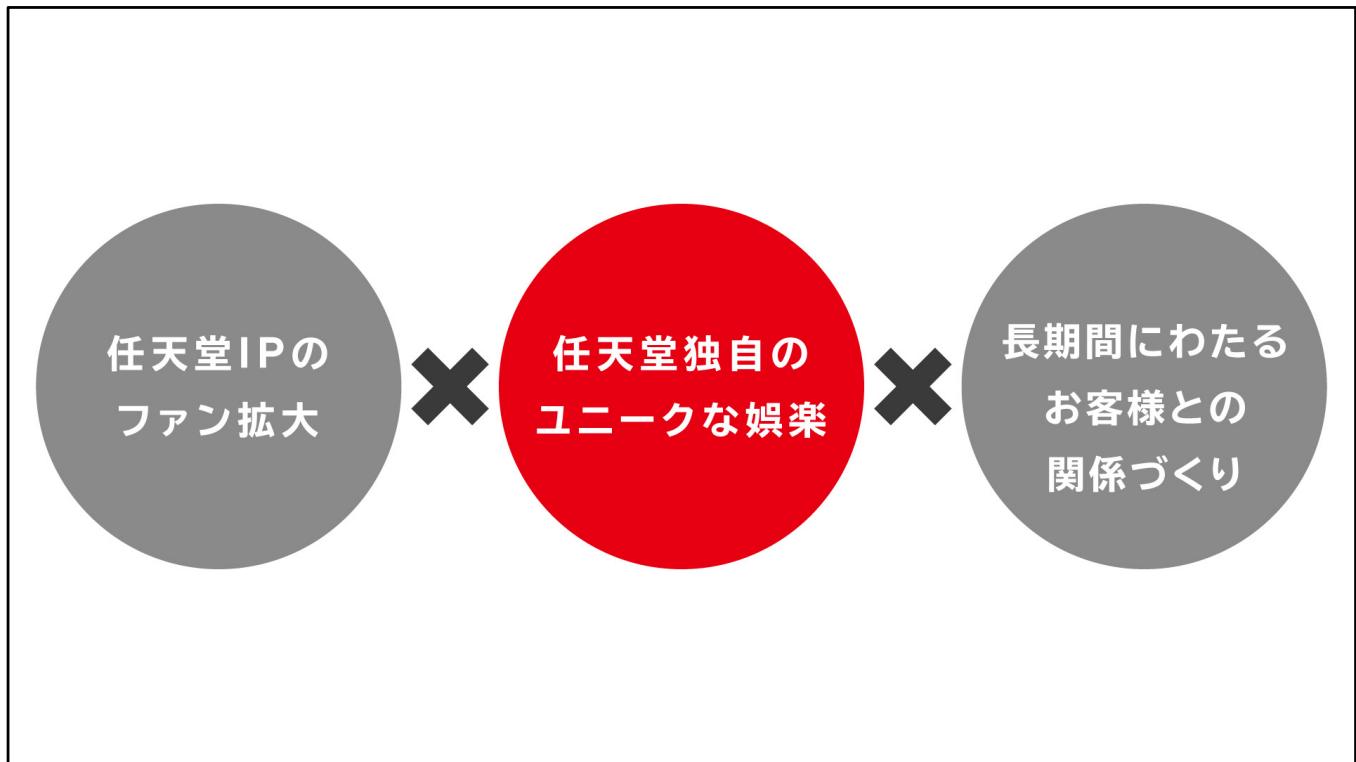
- まず、「任天堂IPのファン拡大」についてご説明します。
- 当社には、世界中のお客様に長い時間かけて育んでいただいたキャラクターが多く存在しています。
- こうしたキャラクターは、ゲームから生まれ、当社ならではの娛樂と結びつくことで、他にはない価値を持っています。
- 私たちは、この任天堂のキャラクターが活躍するゲームや商品・サービスなどを、一つひとつ品質にこだわって丁寧に仕上げてお届けすることで、お客様との信頼関係を積み重ねています。
- そして、この信頼の積み重ねこそが、任天堂のキャラクターを知っていただけでなく、任天堂IPの「ファン」になっていただくことに繋がっていくと考えています。
- この考え方は、ゲーム専用機ビジネスはもちろんのこと、映像コンテンツやキャラクターグッズといったゲーム以外での取り組みにおいても共通しています。

## 長期間にわたるお客様との関係づくり



- お客様一人ひとりと生涯に渡る信頼関係を築く
- 親・子・孫の世代を超えて繋がり続ける

- ・ もう一つは、「長期間にわたるお客様との関係づくり」を推進することです。
- ・ 私たちは、お客様との関係を短期的なものにしてはいけないと考えています。
- ・ 任天堂の強みのひとつは、世代を超えて幅広い世代のお客様に、当社の娯楽に触れていただけすることです。
- ・ 任天堂の娯楽体験が、お客様の心に響き、大切な思い出として記憶されるよう、人生のさまざまな機会に関係を持ち続けることを目指したいと考えています。
- ・ 例えば、幼少期に初めて触れた任天堂のゲームが思い出となり、やがてその方が親となって、ご自身のお子様と「スーパーマリオ」で一緒に遊んでくださること、そして、それらの方が祖父母になられた時、今度は「マイマリオ」のつみきや絵本でお孫さんとのひとときを過ごされること…このような世代を超えたお客様との繋がりを理想としています。
- ・ こうした何十年にもわたる長期間でのお客様との関係づくりも、私たちの取り組み全てに共通する大切な指針です。



- 事業活動の根幹である「任天堂独自のユニークな娛樂」、当社の事業活動に共通する大切な指針である「任天堂IPのファン拡大」と「長期間にわたるお客様との関係づくり」、これら3つの掛け合わせが、当社の事業活動を中長期的に拡大させ、当社ならではの強みを発揮させるものと考えています。

## 任天堂の提供する娛樂体験

映像コンテンツ



ゲーム専用機



キャラクターグッズ



モバイルアプリ



任天堂独自の  
ユニークな娛樂

ロケーション



- ここまでまとめとして、任天堂が提供する娛樂体験の全体像についてご説明します。
- 「任天堂独自のユニークな娛樂」は、私たちのあらゆる事業活動の根幹にあります。
- 事業活動の根幹である「任天堂独自のユニークな娛樂」には、Switch 2 のハードウェアとソフトウェアで実現するゲーム体験をはじめとして、映像コンテンツ、モバイルアプリ、キャラクターグッズ、ロケーションなど、さまざまな分野での取り組みがあります。

## 任天堂の提供する娛樂体験

映像コンテンツ



ゲーム専用機



キャラクターグッズ



モバイルアプリ



任天堂独自の  
ユニークな娛樂

ロケーション



任天堂IPのファン拡大

長期間にわたるお客様との関係づくり

- これらのすべての取り組みに共通する指針は、「任天堂IPのファン拡大」および「長期間にわたるお客様との関係づくり」です。
- それぞれの取り組みにおいて、任天堂の提供する娛樂を、お客様に十分ご満足いただけるクオリティでお届けすることを目指しております、これら全ての娛樂体験が任天堂との接点であり、長期間にわたるお客様との関係づくりの機会であると考えています。

## 任天堂の提供する娛樂体験

映像コンテンツ



ゲーム専用機



キャラクターグッズ



モバイルアプリ



任天堂独自の  
ユニークな娛樂

ニンテンドーアカウント

ロケーション



任天堂IPのファン拡大

長期間にわたるお客様との関係づくり

- そして、長期間にわたるお客様との関係づくりのための基盤として、全世界4億を超える方に作成いただいた「ニンテンドーアカウント」を活用しています。
- ニンテンドーアカウントは当社とお客様を繋ぐ架け橋です。
- ニンテンドーアカウントを通じて、様々なきっかけから任天堂独自のユニークな娛樂に触れていただくことで生まれるお客様とのつながりを、任天堂ならではの体験を直接お届けでき、世代を超えて末永く続く関係へと発展させていきます。
- 私たちは、この全体像を任天堂固有のエコシステムと捉えており、それぞれの価値を着実に成長させていくことで、事業を最大化させていきたいと考えています。

## 主要な指標

年間プレイヤー	1億2,800万
ニンテンドーアカウント	4億
Nintendo Switch Online 有料加入者数	3,400万

※2025年9月末時点

- こちらは、お客様との関係づくりにおける指標です。
- 今後もより多くの方に任天堂の娛樂を楽しんでいただけるよう努めていきます。

※ 年間プレイヤー数は、Nintendo SwitchおよびNintendo Switch 2 に登録されたニンテンドーアカウントのうち、各集計期間の1年間に一度以上Nintendo SwitchおよびNintendo Switch 2 のソフトウェアを起動されたお客様のアカウント数です。ニンテンドーeショップなどのご利用は含みません。なお、ハードウェアがインターネット接続されたタイミングでお客様の過去の利用データを集計していることなどから、結果が遡及的に修正されます。

## ゲーム専用機の枠を超えた取り組み

映像コンテンツ



キャラクターグッズ



モバイルアプリ



ロケーション



- ここからはゲーム専用機の枠を超えた、任天堂独自のユニークな娛樂におけるそれぞれの取り組みについてお話しします。

## 映像コンテンツ



- まずは、映像コンテンツの取り組みです。

## ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービーの振り返り



ゲーム経験の有無にかかわらず  
幅広い年代の方にご鑑賞いただいた

ゲームでマリオに親しんだ保護者の方が  
お子様と映画を楽しむケースも



任天堂IPのファン拡大、  
長期間にわたるお客様との  
関係づくりに貢献

- 2023年に公開した『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』は、おかげさまで大きなヒットとなり、「マリオ」のゲームを体験されたことのある方はもちろん、普段ゲームに馴染みのない方、そしてお子様からご年配の方まで、多くのお客様にご鑑賞いただきました。
- この映画に関して、私たちが何より嬉しく感じているのは、数字で測れる成果以上に、お一人おひとりから寄せられる温かいご感想です。
- 例えば「子どもの頃に夢中になってゲームで動かしたマリオを、今度は親として子どもと一緒に映画館で応援できた」といったお声をいただいています。そのように、皆さまの人生の様々な場面にマリオが登場して、ご家族が過ごす大切な時間の一部になっていることを、本当にありがたいと思っています。
- この映画を通じて、任天堂独自のエンターテインメントが、世代を超えてファンを広げ、お客様との長期間にわたる関係を築く大きな力となることを、改めて確認することができました。

## 映像コンテンツの開発体制

■ **ライセンス契約にとどまらず自ら出資し、制作に深く関与**

■ **現在発表済みの映画では、「マリオ」や「ゼルダの伝説」を  
制作してきた宮本茂が共同プロデューサーを務める**

■ **2022年にニンテンドーピクチャーズ（映像制作）を  
2025年にニンテンドースターズ（映画の二次利用事業）を  
それぞれ子会社として始動**

- ここで、現在の映像コンテンツにおける取り組みの姿勢や体制をあらためてご説明します。
- 映画制作では、当社自らが出資を行い、制作にも深く関与しながら複数の映画を企画・開発・制作しています。
- 『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』や『ザ・スーパーマリオギャラクシー・ムービー』では、イルミネーションのクリス・メレダンドリ氏と、「ゼルダの伝説」の実写映画では、Arad Productions Inc. のAvi Arad（アヴィ・アラッド）氏と共に、当社の宮本茂が、共同プロデューサーとして企画開発の段階から深く関わっています。
- また、これらの映画の制作とは別に、2022年には映像制作を手がけるニンテンドーピクチャーズを始動して、任天堂IPの映像展開の可能性を追求しています。先日10月7日には『Close to you』という、ピクミンをテーマにした同社初のショートムービーを公開しました。
- さらに、任天堂IPを用いた映画における二次利用事業を担う子会社としてニンテンドースターズを始動しました。ニンテンドースターズでは、映画における様々な二次利用の実施と許諾を通じて、世界中のみなさまに任天堂IPに親しんでいただき、任天堂IPの新たな楽しみ方をご提案していきます。

## 継続的に映画をリリースできる体制へ



2023



2026



2027



?

...

- 2023年に『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムービー』を公開し、この先の展開として、2026年に『ザ・スーパーマリオギャラクシー・ムービー』、そして2027年には「ゼルダの伝説」の実写映画の公開を予定しています。
- 今後も継続的に映画を公開できるよう準備を進めています。

## モバイルアプリ



- 次に、当社がかかわるモバイルアプリをご説明します。
- 当社は、スマートデバイス向けのゲームアプリをはじめ、ゲーム専用機と連携し遊びの幅を広げるアプリなど、スマートデバイスを使った様々なサービスを提供しています。

## スマートデバイス向けゲームアプリ



※『Pikmin Bloom』は、Niantic社を配信元とするアプリです。

9月25日配信

- 現在ゲームアプリは、ご覧のタイトルを展開しており、最も多いもので164の国と地域で配信しています。
- 当社を配信元とするアプリの累計ダウンロード数は、現時点でおよそ9億5千万を超えており、ゲーム専用機ビジネスでは届かない国と地域を含む、世界中の方に当社IPに親しんでいただくなっています。
- 直近では、9月25日に「ファイアーエムブレム」シリーズの新作アプリ『ファイアーエムブレム シャドウズ』の配信を開始しました。

※ ダウンロード数の累計…これまでに配信した当社を配信元とする各アプリのユニークユーザー数の合計

# Nintendo Today!

毎日届く、任天堂。

## Nintendo Today!



- ゲームアプリ以外においても、お客様との直接的なつながりを作る手段として、『Nintendo Today!』を3月に配信しました。
- このアプリでは、任天堂IPによるカレンダーや最新のニュースのほか、Nintendo Directの放映、ゲームタイトルに関する映像やマンガなど、毎日様々なコンテンツをお届けしています。

## モバイルアプリでゲーム専用機での遊びをより便利に



- ・「Nintendo Switch App」と「Nintendo みまもり Switch」は、当社のゲーム専用機と連動し、よりゲーム機を便利に活用いただくためのアプリです。
- ・「Nintendo Switch App」では対応するタイトルごとに様々な機能を備えています。例えば『ZELDA NOTES』では、広大なフィールドを移動する際のナビゲーション機能を利用できます。他にも、対戦ゲームでこれまでのバトル戦歴が確認できるなど、お客様のゲームプレイを便利にサポートします。
- ・「Nintendo みまもり Switch」は、保護者の方に安心してゲーム機を使っていただくためのアプリです。保護者の方のスマートフォンからお子様のプレイ状況を確認するなど、安心してゲームを遊んでいただける仕組みを提供しています。

## キャラクターグッズ



- 続いて、キャラクターグッズの展開についてご紹介します。

## 各IPの特徴を活かした商品



- 当社は、任天堂のゲームやキャラクターをモチーフにした、さまざまなグッズを展開しています。
- ゲーム体験を通じて育まれたお客様の思い入れを大切に、キャラクターごとの個性を尊重しつつ、適切な形で展開しています。
- 任天堂自身で販売するグッズもあれば、パートナー様と共同で企画・販売するものもありますが、いたずらに商品数を増やすことをせず、長期的にお客様に親しんでいただける品質を大切にしています。

## オフィシャルストア



ゲームなどを販売する場であると  
同時に、任天堂の情報発信拠点

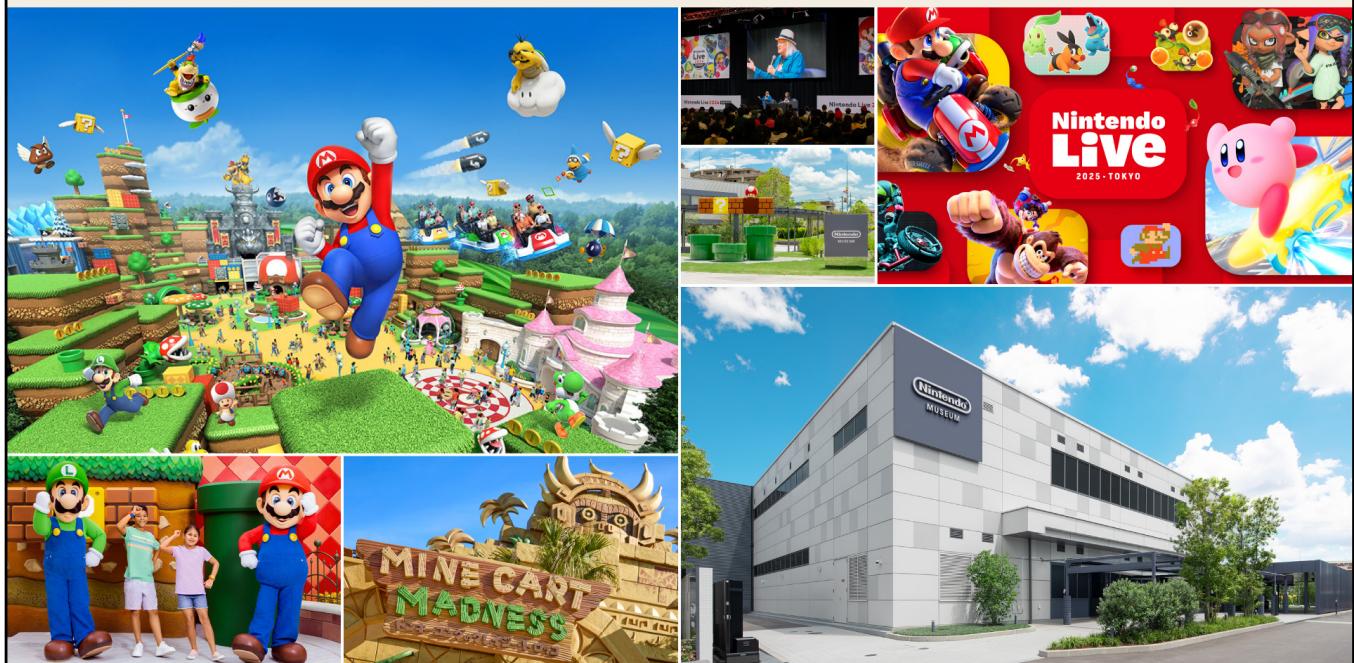
日本では3店舗、米国では2店舗を展開中

Nintendo SAN FRANCISCOを  
2025年5月にオープン

Nintendo FUKUOKAを  
2025年11月14日に新たにオープン予定

- ・ オフィシャルストアは国内で3店舗、米国で2店舗を展開しています。
- ・ 本年5月には、米国での2店舗目となる「Nintendo SAN FRANCISCO」をオープンしました。11月14日には、新たに国内4店舗目となる「Nintendo FUKUOKA」をオープンする予定です。
- ・ また オフィシャルストアのないアジアや欧州の各都市においても、期間限定のポップアップストアを開催しています。
- ・ オフィシャルストアは、ゲームやグッズなどを販売する場であると同時に、ゲームの体験やイベントなどもお楽しみいただける任天堂の情報発信の拠点として、今後も一つひとつの店舗を丁寧に運営していきます。

## ロケーション



- 続いて、テーマパーク、イベント会場、ミュージアムなどで行われるロケーションについてお話しします。

## スーパー・ニンテンドー・ワールド



- ・ テーマパークの取り組みでは、ユニバーサル・スタジオとのパートナーシップによる『スーパー・ニンテンドー・ワールド』をグローバルで展開しています。
- ・ 2021年に大阪のユニバーサル・スタジオ・ジャパンでオープンし、その後、2023年にはユニバーサル・スタジオ・ハリウッドで、2025年5月にはオーランドのユニバーサル・エピック・ユニバースでオープンしました。
- ・ この先は、シンガポールでのオープンを予定しており、世界中の多くのお客様に、任天堂のキャラクターやゲームの世界を全身で楽しんでいただける場所となることを期待しています。

## Nintendo Live



- 2018 東京、京都
- 2019 京都
- 2022 東京
- 2023 シアトル、ソウル、台北、香港
- 2024 シドニー
- 2025 東京

- 次に、当社が主催するイベント「Nintendo Live」についてです。
- ゲーム大会や新作タイトルの体験、音楽ライブなどを通じて、多くのお客様に集まつていただきましたこのイベントは、2018年に日本で始まり、近年は海外でも開催しました。
- さまざまな年代のお客様にお越しいただいており、どの会場においても笑顔があふれるとても任天堂らしいイベントになっているのではないかと考えています。
- 10月に東京ビッグサイトで開催した「Nintendo Live 2025 TOKYO」では、『Nintendo Today!』のアプリを用いたユニークなデジタル体験イベントを行いました。

## ニンテンドーミュージアム



- ・ 京都府宇治市にある「ニンテンドーミュージアム」は、任天堂が創業期に手がけた花札から現在のSwitch 2にいたるまで、数多くの任天堂商品を通して、任天堂がつくり続けてきた娯楽の歴史を知り、体験できる場所となっています。
- ・ 昨年10月2日の開業から1年が過ぎましたが、現在も毎日、世界中からたくさんのお客様にご来場いただいており、9月末までの累計の来館者数が50万人を突破しました。
- ・ 現在多くのお客様にご関心をお寄せいただいている状況から、お客様にはご不便をおかけしておりますが、引き続きご来場には抽選形式でのお申し込みをお願いしています。
- ・ 9月3日には、新たにゲームの開発資料やキャラクターの原画などを展示するアートギャラリーをオープンし、12月からはライトアップを計画するなど、今後もさらにお楽しみいただくための取り組みを行っていきます。

## 任天堂の娛樂を横断した取り組み



- ・また、さまざまな分野を一つのテーマで繋ぐ、横断的な取り組みも行っています。

## マイマリオ



- ・ マリオをテーマにした小さなお子さま向けの商品シリーズである「マイマリオ」の展開を、国内で8月より開始しました。
- ・ 「マイマリオ」は、絵本、つみき、ぬいぐるみ、スマートフォン向けアプリ、Switchソフト、コマ撮りアニメ映像など、多岐にわたる展開を行っています。

## マイマリオ



- また、先ほどご紹介した「Nintendo Live 2025 TOKYO」では、小さなお子さま向けエリアを設け、お子様とご家族に「マイマリオ」シリーズの商品を体験いただきました。

## スーパーマリオブラザーズ40周年



- 1985年に発売したシリーズの第1作目である『スーパーマリオブラザーズ』は、今年で40周年を迎えることができました。このタイミングに合わせて、ゲーム機の枠を超えて、様々なマリオ関連商品やサービスを展開していきます。
- 来年4月に公開予定の映画『ザ・スーパーマリオギャラクシー・ムービー』に先立ち、『スーパーマリオギャラクシー』と『スーパーマリオギャラクシー2』を40周年記念タイトルとして、Switch向けにグラフィックや遊びやすさを向上させて発売しました。
- 映画は前作同様、ゲームを遊んだことのある方も、経験のない方にもお楽しみいただける内容を目指して制作を進めています。ご家族やご友人と一緒に、スーパーマリオの世界を楽しみ、より深く知っていただくきっかけとなることを願っています。
- また、来年2月に開催される京都マラソンにおいては、当社がプラチナパートナーとなり、40年間を駆け抜けたマリオをデザインしたアスリートビブスを着けたランナーのみなさんが京都市内を走ります。
- このような取り組みのように、スーパーマリオをはじめとする当社のIPやキャラクターたちに末永くお客様が親しみを持ち続けていただけるよう、ユニークな娛樂体験の提案を続けていきます。

ユニークで安心な娯楽として

任天堂

を選んでいただく

- 当社は、独創的な楽しさを追求すると同時に、ご家族が安心して楽しむことができ、リビングの中心にあっても違和感のないような娯楽をお届けすることも大切にしています。
- これまでご紹介してきた数々の取り組みも、「ユニーク」と「安心」の両立を目指しています。
- 私たちは、「任天堂」がお客様の普段の生活と家族の成長にあわせて、いつも自然に選択いただける存在となれることを目指しています。
- そのために、今後も任天堂というブランドに対する皆様からの信頼を積み重ね、ゲーム専用機内外で「任天堂独自のユニークな娯楽」を充実させることで、お客様に「ユニークで安心な娯楽として任天堂を選んでいただく」理由を増やしていきます。

## 当社における資産とESG

- ここからは当社における資産とESGについてご説明します。

## 任天堂の成長を支える資産の役割

### 任天堂独自のユニークなもののづくりを支える重要な資源

#### お客様からの信頼獲得：

商品やサービスを徹底的に作り込むための基盤

#### 長期視点での開発：

開発者が本当に面白いものを追求できる環境

#### 果敢な挑戦の継続：

不確実な娯楽ビジネスで挑戦を繰り返すための安定基盤

- 最初に、当社の成長を支える資産の役割についてご説明します。
- 現預金に代表される資産は、日々の事業運営のためだけでなく、任天堂独自のユニークなもののづくりを支える極めて重要な経営資源です。
- 私たちは「任天堂を選んでいただく理由」を着実に増やすため、お客様のご期待に応える商品やサービスを作り続け、信頼を積み重ねていくことを目指しています。
- そのために、お客様の信頼を得るべく、私たちは「面白い」と確信できるまで商品やサービスを徹底的につくり込みます。
- そして、短期的な収益に左右されず、時に発売を延期しても品質を追求できるのは、この強固な財務基盤があるからにはかなりません。
- 浮き沈みの激しい娯楽ビジネスにおいて、潤沢な現預金は、開発者が安心して挑戦に専念できる環境を支え、予期せぬ困難においても面白さを追求できる状態を維持するための生命線となります。
- このように、当社資産は私たちの独創性とお客様との長期的な信頼関係を構築するための源泉だと考えています。

## 資産の活用

### 娯楽ビジネスを推進するための財務基盤

ゲーム専用機ビジネスを中心とした  
不確実性の高い娯楽ビジネスを続けていくための資産

### 事業基盤を強化するための資金

中長期的な成長を見据え、従来の研究開発投資、  
設備投資に加えて強化に取り組むための資金

### 企業価値を維持するための資金

市場環境における不測の事態に対処するための資金、  
機動的な資本政策をおこなうための資金など

- それでは、資産の中でもとりわけ現預金をどのような考え方で活用しているのかをご説明します。
- 保有する現預金については、おおきく分けて3つの活用方法があると考えます。
- 第一に、娯楽ビジネスを推進するための財務基盤です。これは、当社の事業の中核であるゲーム専用機ビジネスのような、予測が難しく不確実性の高いビジネスを、浮き沈みに左右されず安定して継続していくための資産です。いわば、私たちの事業活動の土台を守るための資産といえます。
- 第二に、事業基盤を強化するための資金です。これは、中長期的な成長に向けた投資に活用する資金です。従来の研究開発や設備投資に加えて、新たな成長機会を捉えるための投資を積極的に行います。具体的な活用事例は、次のスライドでご紹介します。
- そして第三に、企業価値を維持するための資金です。これは、急激な市場環境の変化といった不測の事態に備えるための資金です。また、機動的な資本政策の選択肢を確保し、経営の柔軟性を保つためにも活用します。
- このように私たちの現預金は「事業の土台を守り」、「未来の成長に投資し」、そして「万が一に備える」という、3つの考えのもとに管理・活用されています。

# 事業基盤を強化するための資金活用

## 分野

## 概要

## 主な事例

### ゲーム開発力の強化

任天堂グループ内部の  
ゲームソフトウェア開発体制の  
拡張・整備

- 本社第二開発棟（仮称）建設を  
通じた開発設備の増強
- 開発会社の子会社化

### ゲーム以外の ソフトウェア資産の蓄積

映像などの、ゲームビジネスと  
親和性の高いビジネス機会を追求

- 映像コンテンツの継続的な制作  
体制に向けた資金活用
- 映像制作会社の子会社化

### お客様との関係性を 維持・拡大するための基盤

ニンテンドーアカウントを  
中心としたお客様との接点の  
強化・拡大、インフラ整備や  
パートナーシップ構築の推進

- ディー・エヌ・エー社との合弁会社の設立
- Eコマースサイトのブランド統一
- Nintendo Switch Online  
サービスの拡充
- アジア・南米地域での  
ニンテンドーeショップの開設
- 直営店舗の拡大

- ここでは前のスライドでご説明した、「事業基盤を強化するための資金」について、  
具体的な活用事例をご紹介します。大きく分けて3つの投資分野があります。
- 「ゲーム開発力の強化」では任天堂グループ内部のゲーム開発体制の強化を図ってい  
きます。開発会社の子会社化や第二開発棟など開発設備の増強などが含まれます。
- 「ゲーム以外のソフトウェア資産」では、『ザ・スーパーマリオブラザーズ・ムー  
ビー』が世界中の多くの方に受け入れていただいたことも考慮した上で、これまで以  
上に、主に映像などのゲームビジネスと親和性の高いビジネス機会の追求を強化する  
ために資金を充てていきます。
- 「お客様との関係性を維持・拡大するための基盤」については、ニンテンドーアカウ  
ントを中心としたお客様との接点を維持・拡大するために資金を活用します。

## 事業基盤を強化するための資金活用

### 本社第二開発棟(仮称)の建設



### アジア地域における販売体制の強化

- 9月にシンガポールに子会社を設立
- ニンテンドーeショップと Nintendo Switch Online をシンガポール・タイ・マレーシアで  
11月18日にサービス開始  
フィリピンでも今後展開予定

- ・ ゲーム開発力の強化の具体例としましては、開発拠点の拡大施策として、本社第二開発棟(仮称)を建設予定です。
- ・ この本社第二開発棟(仮称)は、ソフトウェア開発のための設備と、ハードウェア開発のための研究開発施設を備える予定であり、今後の研究開発の強化を行う上で、重要な役割を担うと考えています。
- ・ また、「お客様との関係性を維持・拡大するための基盤」の一環として、アジア地域における販売体制の強化を行っています。事業拠点の展開として、9月のシンガポール子会社設立に続き、タイにも子会社を新設予定です。あわせて、デジタルサービスの拡充も進めており、11月18日よりシンガポール、タイ、マレーシアの3地域でニンテンドーeショップと Nintendo Switch Online のサービスを開始し、後日、フィリピンにおいても同様の展開を進めていきます。

## 事業基盤を強化するための資金活用

### 当社のビジネス特性

変化が激しく先行きが読みづらい娯楽ビジネス

### 株主還元の基本方針

利益連動を基本とする期間損益に基づいた配当

- 最後に、昨日発表した配当方針の変更についてご説明します。
- 当社は、変化が激しく先行きが読みづらい娯楽ビジネスにおいては、利益連動を基本とする期間損益に基づいた配当を行うことが事業特性に合った株主還元であると考えており、配当を株主還元の基本方針としてきました。これは今後も変わりません。

## 配当方針の変更

### 配当金の計算式を以下の通り変更

これまで

**配当性向50%**

もしくは

**営業利益の33%**

いずれか大きい方

これから

**配当性向60%**

もしくは

**営業利益の40%**

いずれか大きい方

※配当方針の変更は2026年3月期の期末配当より適用します

2026年3月期の中間配当は連結営業利益の33%を基準に計算します

- その上で、これまで連結配当性向50%、または連結営業利益の33%の内、いずれか大きい方を年間配当金としていましたが、今後はそれを60%、40%に引き上げます。
- Switchの発売から8年を経て、当社の財務基盤は拡大・成長し、ビジネス面においても、ゲーム専用機ビジネスに加えて、映像やテーマパークなどIPを活用する取り組みが拡がってきました。
- こうした状況の中、Switch 2 が立ち上がり、当社は次なる成長に向けて新しいステージに入ったと考え、利益の分配率をより高めることが適切であると考えました。
- なお、この配当方針の変更は、2026年3月期の期末配当より実施いたします。当期の中間配当においては、従来の配当方針を適用いたします。

# 任天堂におけるESGへの取り組み

## E(環境)

### 地球環境への配慮



#### 気候変動への対応

- エネルギー効率のよい製品の開発
- 再生可能エネルギーの利用
- TCFD提言に沿った情報開示



#### 資源の有効利用

- 部品や包装材の削減・小型化
- 輸送時に使用する資材のリユース
- 商品を長く使っていただきための修理・サポート

#### ステークホルダーとの協働

- 環境マネジメントシステムの構築・運用の要請
- CO2排出量削減や環境負荷低減のための取り組みの確認

## S(社会)

### 関わるすべての人を笑顔にする



#### 安心して遊べる環境づくり

- 安全で壊れにくい設計のための社内標準の制定
- ペアレンタルコントロール機能の導入
- 誰にどつても使いやすいデザインや機能の追求



#### サプライチェーン全体で進めるCSR調達活動

- 任天堂CSR調達ガイドライン、
- サプライチェーン・デューデリジェンス、
- 責任ある鉱物調達 ●RBA®加盟

※グローバルサプライチェーンにおける社会的責任を推進する企業同盟



#### 社員一人ひとりが力を發揮できる環境づくり

- 多様性、公平性、インクルージョン
- 働きがいのある職場づくり
- 「任天堂DNA」に基づく人材の育成・開発

## G(ガバナンス)

### 透明性の高い経営の実現

#### 取締役会の多様性の確保と実効性の向上

- 女性取締役や外国人取締役の選任、1/3以上の社外取締役の選任

#### 取締役の指名・報酬決定プロセスの客観性・透明性の向上

- 任意の指名等諮問委員会の運営
- 株式報酬制度の導入

#### 公平かつ適時適切な情報開示

- 決算説明会・経営方針説明会の開催
- 英訳版資料の公開

#### 株主との対話機会の充実

- 国内外の機関投資家との対話の機会を積極的に創出

- ・ また、当社は「任天堂に関わるすべての人を笑顔にする」ことを目標に、引き続き当社らしいESGの取り組みを通じて、世界中に住む人々や社会、環境に貢献していく考えです。
- ・ 環境分野に関しては、オフィスにおける環境配慮はもちろん、設計から販売後の修理・サポート、リサイクル対応に至るまで製品に関するさまざまな側面において、環境負荷低減に取り組んでいます。
- ・ 社会分野に関しては、壊れにくい製品設計のための社内標準の制定や、ペアレンタルコントロール機能の導入など、お客様に安心してゲームを遊んでいただけるようなさまざまな取り組みを行っています。また、任天堂CSR調達ガイドラインを定めるなど、サプライチェーン全体でサステナビリティ活動を推進しています。
- ・ 社員に向けた取り組みにおいては、制度の充実や利用促進などに努めて、社員一人ひとりが個々の強みを活かし最大限に力を発揮できる環境を提供する努力をしています。これからも、娯楽を通じて世界中の人々を笑顔にするために、独創・柔軟・誠実という「任天堂DNA」を実現できる環境を大切にし、継承していきます。
- ・ ガバナンス分野では、女性取締役や外国人取締役の選任による取締役会の多様性の確保や、株式報酬を含め報酬制度の客観性・透明性の確保を図っています。また、公平かつ適時適切な情報開示にも努めるとともに、国内外の幅広い機関投資家との対話の機会を積極的に創出し、当社への理解促進に努めています。

ユニークで安心な娛樂として



Nintendo®

を選んでいただく

- 本日のプレゼンテーションは以上になります。ご視聴いただきましてありがとうございました。

# 參考資料

## 配当方針の変更

2026年3月期の期末配当より  
1株当たりの中間・期末の配当金は、それぞれ次の基準に従って決定します

### 中間配当の計算式

$$1\text{株当たり}\text{ 中間配当金(円)} = \frac{\text{中間期(4月1日～9月30日)の連結営業利益の40\%}}{\text{中間期末時点の発行済株式数(自己株式数を除く)}}$$

### 期末配当の計算式

下記の2つの基準で計算した金額のいずれか高い方を1株当たりの年間配当金とし、それから中間配当金として既にお支払いした金額を控除した金額を、1株当たりの期末配当金としております。

連結営業利益の 40%	通期(4月1日～翌3月31日)の連結営業利益の40%
	期末時点の発行済株式数(自己株式数を除く)
連結配当性向 60%	通期(4月1日～翌3月31日)の 親会社株主に帰属する連結当期純利益の60%
	期中平均の発行済株式数(自己株式数を除く)

※配当方針の変更は2026年3月期の期末配当より適用します

2026年3月期の中間配当は連結営業利益の33%を基準に計算します